Techniques de commercialisation – Session h2025

Figure 1 Préparer l'exposé
https://medium.com/@ryanmcilwainedesign/pecha-kucha-presentation-7ba341d5ef99

Présentation orale – Convaincre des investisseurs potentiels en 6 min 40 secondes

5%

Mise en situation :

Votre commerce débute ses opérations mais vous avez de grands projets pour celui-ci !

Votre objectif?

Convaincre un groupe d'investisseurs potentiels (les autres équipes de la classe) d'investir dans une autre succursale de votre boutique (à l'identique de celle que vous exploitez présentement!), dans un lieu et une ville (!) que vous aurez déterminés.

La façon de procéder pour illustrer et présenter votre contenu est inspirée de la méthode Pecha Kucha.
Il s'agit de présenter votre contenu en 20 diapos et 20 secondes par diapos, à l'aide uniquement d'images.
Voici un extrait du site Hubspot à ce sujet :

« Une présentation avec Pecka Kucha est très rapide, 6 minutes 40 exactement avec une diapositive toutes les 20 secondes. L'objectif : ne pas ennuyer votre public et ne pas lui donner l'impression qu'il perd son temps. Cette forme d'intervention peut être surprenante pour l'assemblée, car il est possible que ce soit la première fois qu'elle assiste à une présentation Pecka Kucha. Cette méthode efficace et dynamique permet de **capter l'attention** de l'auditoire et de faire passer un message. En effet, ce **format rapide et audacieux** aura plus d'impact dans l'esprit des personnes présentes, qui se rappelleront donc mieux le message diffusé.

Pour le présentateur, la préparation de l'intervention sera également moins rébarbative, se révélant même plutôt ludique et amusante. En revanche, il n'est pas toujours facile de parler sur des diapositives diffusées en continu, l'exercice demandera donc un certain entraînement. » (Dahmani, 2022) [1]

Consignes générales pour préparer l'exposé :

- ☐ **Début de l'exposé :** diffusion du spot radio (ne pas compter dans vos 20 diapos)
- ❑ **Photos et images :** utilisation des images de votre travail (au moins sur 5 diapos) et sur le web (sites d'images gratuites, Office 365, https://www.canva.com/fr_ca/ et https://unsplash.com/ , par exemple). Il s'agit de présenter les éléments *vendeurs, positifs et attractifs* de votre boutique, tout en s'assurant de présenter du contenu permettant de la découvrir.
- ❑ **Nombre de diapositives total :** 20 diapositives + 1 pour la diffusion du spot radio + 1 pour la médiagraphie et 1 pour la période de questions, donc 23 au total **dont 20 pour la présentation de votre projet.**

[1] https://blog.hubspot.fr/sales/pecha-kucha

- **Nombre de photos total** : 20 photos (images) au moins, 1 à 2 photos par diapositive (minimum 1 photo par diapositive) + une dernière diapo avec un nuage de mots, le mot final pour convaincre les investisseurs.
- Indiquer les sources des images **en ordre de présentation** sur une dernière diapositive.
- **Durée totale :** environ 7 minutes, sans la période de questions.
- **Période de questions :** chacune des équipes devra répondre à deux questions des investisseurs, à la toute fin de leur présentation.
- **Durée par diapositive :** 25 secondes maximum (20 secondes, c'est l'idéal)
- **Équité :** Diviser les tâches équitablement : chacun présentera une diapositive en alternance
- ***Pratique :** Se pratiquer plusieurs fois en équipe avant de faire l'exposé car il n'y a pratiquement pas de texte sur les diapos. NOTES : vous pourrez ajouter quelques mots clés sur quelques diapos. PAS DE TEXTE SUIVI! Après tout, vous devriez connaitre votre projet sur le bout de vos doigts après 12 semaines de travail!

Consignes de remise

- **Travail en équipe** : 5%
- **Mode de remise :** Via le module *travaux – énoncés et remise sur Léa la veille de l'exposé à 23h59*
- **Remise du document suivant :**
  - Un diaporama PowerPoint
- **Qualité du français** : pénalité de 0,05 par faute (maximum 20 %)
- **Ponctualité :** pénalité 10% si remis après 23h59 la journée avant l'exposé.
- **Nuage de mots, pour la dernière diapo!** https://nuagedemots.co/